POR QUE INCOMPETENTES SE ACHAM INCRÍVEIS

EFEITO DUNNING-KRUGER
TÉCNICA DE COMBATE PASSO A PASSO



Alberto Carretero

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

POR QUE INCOMPETENTES SE ACHAM INCRÍVEIS

EFEITO DUNNING-KRUGER
TÉCNICA DE COMBATE PASSO A PASSO



Alberto Carretero

Por Que Incompetentes se Acham Incríveis

Efeito Dunning-Kruger e **técnica de combate passo a passo.**

Se você conhecer um incompetente e seus sinais, de repente pode mesmo tirar alguma vantagem sobre o seu comportamento, aonde neste curto, porém valioso ebook de 4 páginas, de maneira prática e objetiva, vou mostrar alguns exemplos de incompetentes, suas histórias e então falar sobre o efeito Dunning-Kruger, um efeito psicológico e humano que pode ser identificado, sendo esta a principal razão dos incompetentes serem como são e se acharem tão incríveis, pois para mudar é preciso primeiro conhecer e isto falta na vida dos incompetentes mas não precisa faltar na sua com este método simples de passo a passo.

A **pessoa** desprovida da idoneidade necessária para realizar determinada função, a pessoa sem a competência ou aptidão necessária para realizar determinada tarefa ou conjunto de tarefas e que ainda insiste em falar e se fazer escutado sobre o assunto que não domina se quer o básico, pode ser uma realização pratica ou teórica, muito comum em cargos de liderança que por vezes subestima o valor do treinamento formal e informal, com um ego tão grande e contrário ao seu entendimento de determinado assunto que de maneira desproporcional, executa e direciona exatamente o contrário do que deveria ser realizado e realmente acredita ser o melhor profissional para aquela função, sim, você acabou de ler algumas definições reais sobre um incompetente.

Sumário

Por Que Incompetentes se Acham Incríveis
Um incompetente insiste no erro.
Efeito Dunning-Kruger
Sobre o Efeito Dunning-Kruger
Estatística “Diferenciada”
Método Passo a Passo

Um incompetente insiste no erro.

Em 1995 a cidade de Pittsburgh na Pensilvânia presenciou um dos roubos mais bizarros de todos os tempos, um homem roubou dois bancos consecutivos sem usar nenhuma máscara para esconder seu rosto em plena luz do dia, as câmeras de segurança captaram seu rosto e por isso a polícia o encontrou facilmente.

O nome deste ladrão era Wheeler McArthur e esta é uma história 100% real de um dos incompetentes mais conhecidos de todos os tempos.

Ao ser preso, Wheeler, ao invés de se declarar inocente, escreveu uma carta onde mostrava estar desacreditado no que tinha acontecido, pois como reforçou em seu interrogatório, Wheeler havia passado suco de limão em seu rosto para ficar invisível nas filmagens das câmeras de segurança do banco, portanto ele acreditava que desta maneira não seria filmado.

Os policiais logo fizeram testes para presença de drogas imaginando algum surto psicótico, porém todos deram negativo incluindo os testes psicológicos profissionais. A conclusão foi que ele não era louco, mas apenas estava incrivelmente errado quanto as propriedades da invisibilidade do limão.

Parece só um louco isolado, mas não é.

Efeito Dunning-Kruger

Os psicólogos sociais Justin Kruger e David Dunning, decidiram estudar este e outros casos conhecidos, investigando mais profundamente de maneira a encontrar base cientifica, onde estudaram diversos grupos e descobriram que todos nós dividimos o mesmo comportamento.

Notaram que não só, somos imprecisos em avaliar a extensão de nossos conhecimentos e habilidades como frequentemente superestimamos o quanto sabemos sobre determinado assunto.

Um dos estudos mostrava que 32% dos engenheiros de uma empresa e 42% dos engenheiros em outra empresa, se consideravam entre os 5% com melhor desempenho de toda a equipe, algo matematicamente impossível com uma diferença muito grande.

Em outro estudo, 88% dos motoristas de carro, pessoas aleatórias que dirigiam ao trabalho, compras e qualquer outra atividade, consideraram suas habilidades como acima da média, ou seja, melhor em dirigir do que mais de 50% dos motoristas, algo também impossível.

Em definição, O **efeito Dunning-Kruger** é o viés cognitivo pelo qual pessoas com baixa habilidade em uma tarefa superestimam sua capacidade. Alguns pesquisadores também incluem em sua definição o efeito oposto para os de alto desempenho, sua tendência a subestimar suas habilidades. O efeito Dunning-Kruger é geralmente medido comparando a autoavaliação com desempenho objetivo. Por exemplo, os participantes de um estudo podem ser solicitados a preencher um questionário e, em seguida, estimar o quão bem eles se saíram. Esta avaliação subjetiva é então comparada com o quão bem eles realmente se saíram. Isso pode acontecer tanto em termos relativos quanto absolutos, ou seja, em comparação com o grupo de pares como a porcentagem de pares com desempenho superior ou em comparação com padrões objetivos como o número de perguntas respondidas corretamente. O efeito Dunning-Kruger aparece em ambos os casos, mas é mais pronunciado em termos relativos.

Sobre o Efeito Dunning-Kruger

O mais interessante do fenômeno, como pode ser avaliado com outras técnicas do estudo, é que foi demonstrado que pessoas com menor nível de habilidade e conhecimento para determinadas tarefas, possuem os maiores níveis de confiança em sua autoavaliação, quase tão altas quanto impossíveis e comparadas a níveis de experts e especialistas.

Isso ocorre em todo lugar e ninguém está a salvo, áreas como matemática, xadrez, gramática, conhecimento médico e claro, áreas corporativas e de liderança.

Quer um exemplo clássico?

Cantores em programas de TV que realmente acreditam que são ótimos com suas performances espetaculares, mas acabam virando memes da internet com o tempo, estes cantores apresentam uma excessiva confiança e ficam completamente devastados quando são reprovados pelos jurados.

Isso acontece porque existe uma dupla maldição no efeito, o incompetente possui um nível de conhecimento e habilidades tão baixos, que impede até mesmo de perceber o quão pouco sabe sobre o que está se propondo e realmente acredita que é uma pessoa com ideias e propostas inovadoras e acima da média.

Estatística “Diferenciada”

É mais fácil manipular um número, mesmo para parecer que ele não existe, indo contra todas as leis naturais da física e da matemática do que mudar uma opinião com todas as evidências possíveis disponíveis, pois sempre vai haver alguém contrário a própria matemática e mais disposto a empregar toda a energia em algo impossível de acontecer comprovadamente do que mudar ou admitir a própria falha ou falta de conhecimento.

Se você reconhece este tipo de comportamento em uma pessoa, especialmente a quem você responde diretamente, você já está a um pequeno passo do sucesso usando este comportamento ao seu favor, pois para quem recebe esse tipo de direcionamento, é muito mais simples seguir o fluxo a favor do que contrário para finalizar uma tarefa, com menos resistência o importante é a entrega final, independente do que foi necessário para sua realização, pois seria muito mais difícil entregar o solicitado e ainda combater a opinião de quem não tem interesse, ou real conhecimento, do que necessariamente entregar a tarefa.

Não é necessário que você ensine um incompetente a ser menos incompetente, a vida é assim e mesmo sem querer aprender a vida vai ensinar, de uma forma ou de outra e você não precisa estar envolvido.

Por exemplo, em um campeonato de futebol amador, 25% dos times que apresentaram o pior desempenho no ranking, achavam que seu time estaria entre os 3 primeiros e ganhariam, portanto, mais de 59% de todos os jogos, porém, estatisticamente, perderam mais de 78% das vezes, ou seja, o dobro do esperado.

Essa nossa falta de consciência da nossa ignorância, não acontece só por falta de interesse ou por não sermos bons em
aceitar críticas, como já mostraram alguns estudos, mas principalmente porque realmente falta um mínimo de conhecimento mesmo, por exemplo, um outro estudo mostrou que alunos com notas ruins após realizar algumas provas acadêmicas, apresentaram resultados muito melhores após pequenos cursos com informações dedicadas, sendo capazes de melhorar sua performance reconhecendo onde erraram.

Já do outro lado da curva, os reais experts no assunto, costumam desqualificar facilmente as demais pessoas que possuem talentos

naturais e conseguem realizar de maneira simples determinadas tarefas e isso ocorre pois os experts não se sentem tão diferenciados quanto eles acreditavam.

Método Passo a Passo

Ser simples não significa ser ruim, nem tudo que é difícil precisa ser bom e nem tudo que é bom precisa de sofrimento para acontecer, isso acontece mais em filmes para a história ser interessante, não se esqueça disso e receba de coração aquilo que te proporciona felicidade.

Eu recomendaria quatro coisas principais para não estarmos sob o efeito Dunning-Kruger de nós mesmos ou de outros, são elas:

1) Esteja ciente, pelo menos, da existência desse viés cognitivo para poder saber se está sob o efeito ou se enxerga o efeito no próximo.

2) Tenha coragem de perguntar pelo feedback de várias pessoas sobre as suas habilidades e se houver um padrão de resposta consistente considere seriamente o que você ouviu. Evite frases como “você não sabe do que está falando” ou “você não tem idéia”, pois dessa forma você só fará com que essa pessoa se sinta atacada, assuma uma atitude defensiva e feche suas propostas. Em vez disso, levanta uma nova perspectiva. Você pode dizer: “*Eu já ouvi você, agora imagine que as coisas não eram exatamente assim*”. O objetivo é deixar essa pessoa aberta a diferentes opiniões e maneiras de fazer as coisas.

3) Se mantenha aberto a novas informações, quanto mais você aprender, mais consciência terá do quanto ainda não sabe, sempre deixe um espaço para dúvidas, formas diferentes de pensar e fazer as coisas.

4) Por último e mais importante: Seja humilde! O mundo é complexo e vasto demais para ser dos arrogantes, a humildade de verdade dá a abertura para você sempre continuar aprendendo e já dizia Darwin, *“Ignorância mais se parece com confiança do que com o conhecimento”.*

Pessoas que têm uma opinião clara sobre tudo sem ter uma ideia e que subestimam os outros, geralmente geram grande desconforto. Nossa primeira reação é ficar irritado ou com raiva. É perfeitamente compreensível, mas não vai ajudar. Em vez disso, devemos aprender a permanecer calmos. Lembre-se de que somente aquilo a que você dá poder, o que você considera significativo, pode afetá-lo. E, sem

dúvida, a opinião de uma pessoa que não é especialista na área e nem sabe do que está falando, não deve ser significativa.